



+ tiempo para tus pacientes

MATERIAL COMPLEMENTARIO

Del primer encargo a la herramienta

Diario de mejoras y correcciones · Interacciones posteriores que no quedaron grabadas

No se lo pidas, encárgaselo

Alcance: material formativo aportado por Jorge Sánchez. Describe requisitos y evolución del ejemplo, no una auditoría técnica ni una garantía de funcionamiento. Pruébalo con los datos del ejercicio antes de utilizarlo con información real.

Cómo leerlo: este diario complementa los vídeos. Las mejoras se recogen tal como las describe su autor; no se presentan como funciones demostradas en la grabación.

Privacidad y dependencias: guardar en localStorage no hace local el análisis con Gemini. Las llamadas de IA envían contenido al proveedor; las bibliotecas CDN necesitan conexión. No incrustes claves privadas en un HTML distribuido.

Copias: descargar un JSON no lo sube ni sincroniza automáticamente con Google Drive. El almacenamiento del navegador puede borrarse; conserva copias externas y prueba la restauración.

1. Que los datos no se perdieran ni hubiera sustos al cambiar de equipo

El problema de inicio: Al meter los primeros albaranes en pruebas, el navegador daba errores raros de almacenamiento en la nube y daba la sensación de que, si cerrabas la ventana o reiniciabas el equipo de recepción, todo el trabajo de picar albaranes se podía esfumar.

Cómo se resolvió: Se blindó el guardado directo en el propio navegador de la clínica (localStorage), sin depender de servidores externos ni cuotas de pago.

El botón de copia para Google Drive: Para tranquilidad del equipo, se puso un botón directo que descarga en un segundo una copia completa con todos los albaranes, tarifas y acuerdos en un archivo .json. Si queremos abrir la herramienta en el ordenador del despacho o en recepción, basta con pulsar «Restaurar» y se carga todo al instante.

2. El caos con las tarifas de los distribuidores (Excel y CSV)

El lío de los formatos: Cada distribuidor (Zoetis, Distrivet, Coveto, Henry Schein...) envía a principios de año su catálogo con miles de referencias en formatos dispares: unos con punto y coma, otros con comas, precios con decimales europeos (12,50 €) o nombres de columnas inventados.

Las ventanas que bloqueaban la pantalla: Al intentar cargar un CSV, el navegador abría las típicas ventanitas emergentes de aviso (prompt/confirm) que muchos navegadores bloquean de golpe, haciendo que la tarifa pareciera cargada pero en realidad no guardase nada.

Asistente visual para mapear columnas: Ahora, al soltar el Excel o CSV, se abre una ventana limpia donde vemos las primeras filas reales del archivo. Podemos indicarle: *«esta columna es la referencia, esta la descripción, esta el precio por unidad y esta el precio por caja»*.

Buscador en la tarifa: Con catálogos de más de 3.000 referencias era imposible comprobar a mano si un colirio o un antibiótico estaba metido. Se añadió una barra de búsqueda instantánea para filtrar por nombre comercial, código o familia en tiempo real.

Asignación sin errores: Antes era fácil cargar la tarifa y que se quedara sin proveedor asignado. Ahora te deja elegir el distribuidor directamente de una lista desplegable o pulsar el botón «Tarifa» directamente desde la ficha de ese laboratorio.

3. Recepción de pedidos y los despistes del día a día

Albaranes que se metían dos veces: En el ajetreo de la clínica, a veces un albarán se quedaba sobre la mesa y dos personas distintas lo escaneaban o transcribían. Ahora el sistema vigila la combinación de Proveedor + Número de Albarán + Fecha. Si ya existe en el registro, salta un aviso en naranja y te pregunta si quieres sobrescribirlo o cancelar, impidiendo que el stock o las cuentas salgan duplicadas.

Poder rectificar si te equivocas al picar: En la versión inicial, una vez que pulsabas «Está bien, guardar», el albarán quedaba congelado. Si te dabas cuenta de que habías puesto 8 botes recibidos en lugar de 6, no podías tocarlo. Se añadió el botón de edición con lápiz para reabrir cualquier albarán guardado y corregir notas, cantidades o fechas a posteriori.

La firma del transportista («D. Alarcón»): En recepción es habitual que el transportista firme o ponga un garabato en el papel. El lector apuntaba eso como nota del albarán y luego, a fin de mes, el sistema lo marcaba en rojo como si fuera una reclamación económica pendiente al proveedor. Se creó el botón «*Es firma / ignorar nota*» para descartar sellos o firmas de entrega sin que resten dinero ni ensucien la auditoría.

El mismo distribuidor con tres nombres distintos: En un albarán ponía "Zoetis", en la factura "Zoetis España S.L." y en la tarifa "ZOETIS". Eso hacía que en los desplegados salieran como si fueran tres empresas diferentes. Se programó un normalizador que limpia nombres y un botón de «**Unificar Proveedores Duplicados**» que pasa todos los albaranes y facturas de un nombre al oficial con un solo clic.

4. La conciliación de fin de mes y el correo de reclamación

Entender qué significa «Aceptar diferencia»: Había dudas sobre qué hacía este botón en la tabla de cosas que «NO CUADRA». Se añadió una explicación al pasar el ratón: sirve para cuando la clínica decide pasar por alto una discrepancia (porque hablaste con el delegado, porque te enviaron un genérico equivalente consentido o por un descuadre de céntimos que no merece la pena discutir). Al pulsarlo, desaparece de la lista de incidencias y no se le pide nada al distribuidor.

El asistente de recálculo si el distribuidor sube el precio: Si aceptas una subida de precio de un fármaco, la herramienta te ayuda a averiguar la causa de raíz con cálculos automáticos:

1. **¿Ha subido la tarifa general?** Te calcula el nuevo precio base de catálogo respetando el descuento que tengas por contrato:

$$\text{Precio base sugerido} = \text{precio neto facturado} / (1 - \text{descuento de familia} / 100)$$

2. **¿Nos han bajado el descuento del acuerdo?** Te calcula qué porcentaje de descuento real te han aplicado sobre la tarifa vieja:

$$\text{Nuevo descuento de familia (\%)} = (1 - \text{precio neto facturado} / \text{precio base de tarifa}) \times 100$$

3. **¿Es un precio especial pactado solo para nosotros?** Lo guarda como precio neto fijo para esa referencia concreta.

El correo al distribuidor, albarán por albarán: El texto que generaba antes era un bloque plano difícil de entender para administración. Ahora agrupa las quejas albarán por albarán: *«En el albarán 104 faltaron 2 botes; en el albarán 118 nos cobrasteis portes teniendo acuerdo de portes gratis; y en el albarán 125 el precio vino más caro de lo pactado»*. Termina directamente con la pregunta clave: *«¿Nos emitís factura rectificativa o aplicáis el abono en la siguiente remesa?»*.

Facturas filtradas: Al seleccionar un proveedor para conciliar, el desplegable de facturas solo enseña las suyas, evitando cruzar por error una factura de Coveto con albaranes de Distrivet.

Nota de uso: estos cálculos sugieren una hipótesis; no demuestran por sí solos la causa de una diferencia. El precio base debe ser mayor que cero y el descuento inferior al 100 %. Confirma el acuerdo antes de guardar cambios.

5. Lectura de acuerdos con IA y el nuevo Panel de Control (Dashboard)

Lectura desasistida del acuerdo comercial: Antes había que meter a mano todos los porcentajes de descuento de cada familia (cirugía, anestesia, alimentación, etc.) y a partir de qué importe los portes eran gratis. Ahora basta con subir la foto o el PDF del contrato de condiciones comerciales y la IA lee los bloques y los coloca en la ventana de revisión para darles el visto bueno.

Pestaña 4: Dashboard para la dirección de la clínica:

Gasto Facturado en base imponible: El total neto consumido en compras.

Discrepancias Totales en euros: El dinero que el distribuidor nos ha cobrado de más o que tenemos pendiente de recuperar en abonos.

Tasa de Conformidad (%): El porcentaje de líneas que vinieron perfectas a la primera.

Tabla comparativa por distribuidor: Una sola fila por proveedor (totalmente deduplicada) donde vemos de un vistazo quién factura con rigor y qué casas comerciales nos generan más incidencias y sobrecostos.